



NOMBRE DE ALUMNO:

DAYANI THOMAS GONZALEZ

NOMBRE DEL PROFESOR:

JORGE ENRIQUE ALBORES

NOMBRE DEL TRABAJO:

MAPA CONCEPTUAL

MATERIA: PASIÓN POR EDUCAR

TALLER DEL EMPRENDEDOR

GRADO Y GRUPO: 8ºA

COMITÁN DE DOMÍNGUEZ CHIAPAS

# **NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO**

*Una idea original*      *Propuesta de valor*

**¿QUE ES?**

es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro.

es definida por Metzgel y Donaire (2007), como la mezcla única de productos, servicios, beneficios y valores agregados que la empresa ofrece a sus clientes.

**SE CARACTERIZAN**

tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes

**CREAN**

una ventaja competitiva única, que le permita crear valor para los consumidores y que le sea difícil de emular a la competencia.

**CREAN**

un proyecto emprendedor dinámico, con alto potencial de crecimiento económico, sustentabilidad y perdurabilidad

**DA ORIGEN**

innovación y a la creación de ventajas competitivas sostenibles

POR LO TANTO

una de las vías para encontrar ideas y oportunidades es prestar atención a los cambios de todo tipo, tecnológicos, económicos, socioculturales, ambientales, etcétera

POR TAL MOTIVO

La propuesta de valor debe cumplir con características

QUE SON:

- Reflejar la funcionalidad, el servicio, la imagen, la oportunidad, la calidad y el precio que una empresa ofrece a los clientes.
- Incluir información importante para los clientes, como plazos de entrega y riesgos o expectativas.
- Conocer y reflejar las características, visibles o no, que atraen a un posible comprador, lo que define a la empresa como proactiva ante sus clientes.
- Comunicar lo que hace mejor la empresa o la diferencia de la competencia.
- Ser lo suficientemente simple y entendible, para que el cliente potencial aprecie los beneficios.
- Buscar la fidelidad del cliente al mostrar los beneficios que ofrecen sus productos o servicios.